



Munich Personal RePEc Archive

New Classification Criteria of a Small and Medium-Sized Enterprise in the European Union Legislation

Wach, Krzysztof

Cracow University of Economics

2004

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/31654/>

MPRA Paper No. 31654, posted 23 Jun 2011 07:02 UTC

PRAKTYKA DZIAŁANIA PRZEDSIĘBIORSTW

Krzysztof Wach

Nowe kryteria klasyfikacji małego i średniego przedsiębiorstwa w ustawodawstwie unijnym

1. Wprowadzenie

Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa może pełnić wiele funkcji, wśród których wyróżnić należy kształtowanie polityki państwa wspierającej rozwój sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw. Celem artykułu jest charakterystyka nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa przyjętej przez Komisję Europejską w maju 2003 r., która wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 2005 r. Jedną z głównych intencji wprowadzenia nowej definicji na obszarze jednolitego rynku wewnętrznego Unii Europejskiej było zwiększenie kręgu przedsiębiorców partycypujących w korzyściach płynących z objęcia MŚP unijną pomocą publiczną.

2. Kryteria ilościowe i jakościowe definicji małego i średniego przedsiębiorstwa

Kryteria jakościowe MŚP opisują stan lub miejsce przedsiębiorstwa w danej branży. Najczęściej spotykanymi cechami jakościowymi są:

- struktura przedsiębiorstwa,
- rola właściciela,
- rodzaj finansowania,
- prawna niezależność.

Jedno z podstawowych kryteriów jakościowych stanowi struktura zarządzania, albowiem jak pisze P. Drucker *Firma jest tak duża, jak struktura kierownicza, której wymaga*². Struktura organizacyjna małego przedsiębiorstwa jest prosta oraz

Mgr Krzysztof Wach – Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych, Katedra Zarządzania Małymi i Średnimi Przedsiębiorstwami.

¹ Por. I. Hejduk, *Rozwój małej przedsiębiorczości w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1994, nr 1.

² P. Drucker, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994, s. 251.

wyróżnia się jednym centrum decyzyjnym. W strukturze MŚP właściciel zajmuje wiodącą pozycję jako przedsiębiorca i menedżer³. Małe i średnie przedsiębiorstwa wyróżniają się również specyficznym sposobem finansowania, do którego wykorzystywany jest głównie kapitał własny, w mniejszym zaś stopniu kredyty i pożyczki, które nierzadko gromadzone są na zasadach niekomercyjnych, głównie od znajomych. Odgrywa to istotną rolę zwłaszcza w fazie tworzenia przedsiębiorstwa. Poza finansową, również prawną niezależność jest cechą charakterystyczną małych i średnich przedsiębiorstw. W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw firmy drobne i małe oraz na ogół firmy średnie są samodzielne i autonomiczne. W literaturze przedmiotu można spotkać wiele klasyfikacji cech jakościowych. Dla przykładu W.M. Grudzewski i I.K. Hejduk podkreślają również funkcję popytową małych firm, które elastyczniej niż firmy duże reagują na wszelkie zmiany popytu i mają zdolność szybkiego dostosowania do zmieniających się postaw konsumpcyjnych społeczeństwa⁴. J. Targalski natomiast wśród cech jakościowych MŚP wymienia również obecność elementów innowacyjnych⁵. Z kolei M. Bednarczyk do cech jakościowych charakteryzujących małe i średnie przedsiębiorstwa zalicza⁶:

- mały udział w rynku,
- uzależnienie od małej liczby rynków i typów klientów,
- rynek zbytu ma najczęściej charakter lokalny,
- uzależnienie od małej liczby klientów,
- uzależnienie od jednego lub kilku produktów,
- uzależnienie od lokalnego rynku zasobów (pracy, kapitału, zasobów rzeczowych i informacji),
- brak wystarczających zasobów na prowadzenie rozwiniętych badań otoczenia, w tym badań marketingowych (brak dostępu do rynków kapitałowych, np. giełdy),
- istotne znaczenie instytucjonalnego otoczenia lokalnego,
- jasność własności i bezpośredniego kierowania,
- jedność osoby właściciela (właścicieli) i kontroli (ryzyko prowadzenia firmy ponoszą właściciele),
- prosta struktura organizacyjna.

³ Por. T. Łuczka, *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1995, Zeszyt 3, s. 115.

⁴ W. Grudzewski, I. Hejduk, *Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1995, nr 8, s. XXX.

⁵ J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

⁶ M. Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie Nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków 1996, s. 74-75.

Natomiast wśród **charakterystyki ilościowej** małego i średniego przedsiębiorstwa wykorzystującej bezwzględne miary wielkości uwzględnia się najczęściej⁷:

- wielkość zatrudnienia,
- wartość obrotów (wielkość sprzedaży rocznej),
- sumę bilansową,
- wartość majątku trwałego,
- dochód roczny netto,
- czas działalności firmy.

Niekiedy uwzględnia się również pewne względne miary wielkości, np. udział sprzedaży firmy na danym rynku. Warto podkreślić, iż cechy ilościowe są nie tylko bardziej obiektywne do określenia, ale przede wszystkim są prostsze do uchwycenia, zwłaszcza dla potrzeb administracji państwowej z jednej strony, a statystyki gospodarczej z drugiej. W różnych zestawieniach statystycznych oraz opracowaniach naukowych wyodrębnia się MŚP ze względu na kilka cech łącznie; nie rzadko są to cechy mieszane, zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Zasadę taką przyjmuje m.in. jedna z pierwszych klasyfikacji w Europie, opublikowana w Wielkiej Brytanii w 1971 r. w tzw. *Raporcie Boltona*⁸. Oprócz łatwych w stosowaniu kryteriów ilościowych Raport Boltona wymienia dodatkowo trzy cechy jakościowe, które decydują o klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw⁹:

- cechy o charakterze ekonomicznym,
- cechy o charakterze menedżerskim,
- cechy o charakterze właścicielskim.

Przejawia się to tym, iż: mała firma wyróżnia się względnie małym udziałem w rynku; jest kierowana bezpośrednio przez właściciela lub współwłaściciela, a nie przez sformalizowaną strukturę kierowniczą; małe firmy są niezależne, nie stanowią części dużego przedsiębiorstwa, a właściciele przy podejmowaniu przez nich decyzji kierowniczych są wolni od kontroli zewnętrznej.

3. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w USA i Japonii

W różnych obszarach świata przyjmuje się nieco inne definicje małego i średniego przedsiębiorstwa. Warto zauważyć, iż wielkości kryteriów różnią się w zależności od poziomu gospodarczego danego kraju. W krajach rozwijających się, dla przykładu, znacznie obniżona jest graniczna liczba zatrudnionych. G. Hull pisze, że w tych krajach przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 100 pracowników są na

⁷ Por. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B. Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s. 68; J. Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003, s. 14.

⁸ J.E. Bolton, *Report of Committee of Inquiry on Small Firms*, 1971, s. XIX, za: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, pod red. B. Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s. 70.

⁹ W.M. Grudzewski, I.K. Hejduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s. 12; *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, pod red. B. Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s. 71.

ogół uważane za duże¹⁰. Warto dla porównania przyglądnąć się bliżej definicjom małego i średniego przedsiębiorstwa obowiązującym na dwóch pozostałych obszarach tzw. światowej triady gospodarczej.

W Stanach Zjednoczonych nie wyróżnia się małych i średnich przedsiębiorstw w europejskim pojmowaniu tych pojęć. Władze administracyjne wyróżniły jedynie mały biznes (tzw. *small business*), jednakże w zupełnie innym rozumieniu niż w Unii Europejskiej. W USA obowiązuje definicja przyjęta w 1953 r. w ustawie *Small Business Act*: za małą firmę uważa się jednostkę, która stanowi niezależną własność (*independently owned*), działa niezależnie (*independently operated*) i nie dominuje na rynku, na którym działa (*not dominant in its field of operation*)¹¹. Ustawa jednak stwierdza, iż precyzyjna definicja małego biznesu będzie się różnić w zależności od branży, tak, aby dokładnie odzwierciedlić różnice prowadzenia biznesu w poszczególnych branżach. U.S. Small Business Administration wydaje aktualizowaną co jakiś czas tabelę przedstawiającą dokładnie wielkości klasyfikujące przedsiębiorstwo do *small business*¹². System ten jest zgodny z klasyfikacją NAICS (*North American Industry Classification System Codes*). Opiera się ona na dwóch kryteriach: wielkość zatrudnienia oraz wielkość wpływów, przy czym dla poszczególnych sekcji oraz podsekcji podane zostało tylko jedno kryterium. Na ogół przyjętym kryterium wielkości zatrudnienia jest średnioroczne zatrudnienie do 500 osób, czy czym w wybranych sekcjach sięga to od 100 do 1500 pracowników. Drugim kryterium jest średnioroczna wielkość wpływów, która na ogół wynosi 0,75 mln USD, maksymalnie jednak 25 mln USD (w pewnych wyjątkach 30 mln USD). Dla sekcji 52 dotyczącej branży finansowej i ubezpieczeń jako drugie kryterium zamiast wielkości średniorocznych wpływów przyjęto sumę aktywów, określoną na 150 mln USD.

Z kolei w Japonii, nie czyniąc rozróżnienia pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami, odróżniono jedynie cały drobny sektor od firm dużych. Zastosowano tutaj dwa kryteria: wielkość zatrudnienia oraz wartość kapitału własnego lub sumę inwestycji. Przy czym spełnienie jednego z nich jest równoznaczne z zaliczeniem do małych przedsiębiorstw. Znowelizowana w grudniu 1999 r. ustawa *Small and Medium Enterprise Basic Law* dokonuje zróżnicowania poszczególnych mierników według rodzajów prowadzonej działalności gospodarczej (zob. tab. 1)¹³.

¹⁰ G.S. Hull, *A small business agenda: Trends in global economy*, University Press of America Inc., 1986, s. 15, za: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, pod red. B. Piaseckiego, PWN, Warszawa-Łódź 2001, s. 72.

¹¹ U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/size>.

¹² Szerzej zob. U.S. Small Business Administration Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes, November 2003.

¹³ *Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999, Article 2.

Tabela 1. Definicja sektora MŚP w Japonii

	Przemysł, budownictwo, transport i inne*	Handel hurtowy	Handel detaliczny	Usługi
Zatrudnienie**	do 300	do 100	do 50	do 50
Kapitał własny lub inwestycje**	do 300 mln (ok. 2,2 mln €)	do 100 mln (ok. 0,75 mln €)	do 50 mln (ok. 0,37 mln €)	do 50 mln (ok. 0,37 mln €)

*oraz inne niewyszczególnione osobno rodzaje działalności gospodarczej

**spełnienie jednego z dwóch kryteriów jest wystarczające.

Źródło: opracowanie własne na podstawie artykułu 2 Ustawy Nr 154 z 1963 r. z późn. zm.
(*Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999, Article 2).

4. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w Polsce

Unia Europejska jako podstawę definiowania małego i średniego przedsiębiorcy przyjmuje na ogół kryteria ilościowe. Definicja MŚP w Polsce (zob. tab. 2), jak również w pozostałych dziewięciu nowych krajach członkowskich, jest na ogół zgodna z Rekomendacją Komisji Europejskiej z 3 kwietnia 1996 r. (EU.96/280/EC). Warto zauważyć, iż Polska na tle innych krajów wstępujących osiągnęła istotny poziom zgodności z wytycznymi UE w obszarze MŚP. Mały przedsiębiorca¹⁴ to ten, który zatrudnia średniorocznie mniej niż 50 osób, przy założeniu, że osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości 7 milionów euro lub miał sumę aktywów na koniec roku obrotowego nie wyższą niż równowartość 5 milionów euro. Odpowiednio średnie przedsiębiorstwo¹⁵ zatrudnia średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiąga przychód netto do równowartości 40 milionów euro, lub sumę aktywów do równowartości 27 milionów euro. W definicji również uwzględniono kryteria niezależności. Nie uważa się jednak za małe (średnie) przedsiębiorstwo, w którym przedsiębiorcy inni niż mali (mali i średni) posiadają:

- 1) więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji;
- 2) prawa do ponad 25% udziału w zysku;
- 3) więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

¹⁴ Art. 54, Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

¹⁵ Art. 55, Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.

Tabela 2. Definicja Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej

Przedsiębiorstwa	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	poniżej 50 pracowników	poniżej 250 pracowników
Przychody netto ze sprzedaży	do 7 mln euro	do 40 mln euro
Suma aktywów z bilansu	do 5 mln euro	do 27 mln euro
Zależność	przedsiębiorstwa niezależne	przedsiębiorstwa niezależne

Źródło: *Twoja firma w Europie*, I Ogólnopolskie Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Materiały konferencyjne, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, s. 9.

Wprawdzie od czerwca 1996 r. obowiązuje wspomniana Rekomendacja, jednak w praktyce często stosowane są również wcześniejsze kryteria narodowe. Ze względu na potrzeby statystyczne UE w opracowywanych przez kraje członkowskie raportach rocznych do wszelkiego rodzaju analiz przyjmuje się kryterium liczby zatrudnionych, które wyróżnia dodatkowo firmy drobne (0-9 zatrudnionych), i tak¹⁶:

- samozatrudnieni (0 zatrudnionych)¹⁷;
- mikroprzedsiębiorstwa (1-9 zatrudnionych)¹⁸;
- przedsiębiorstwa małe (10-49 zatrudnionych)¹⁹;
- przedsiębiorstwa średnie (50-249 zatrudnionych)²⁰;
- przedsiębiorstwa duże (powyżej 250 zatrudnionych)²¹, przy czym statystyki unijne rozróżniają przedsiębiorstwa duże zatrudniające od 250 do 499 pracowników, oraz przedsiębiorstwa bardzo duże (wielkie) zatrudniające od 500 pracowników wzwyż.

5. Nowa definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej

1 stycznia 2005 r. wejdzie w życie nowa Rekomendacja Komisji Europejskiej regulująca definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, uchwalona 6 maja 2003 r. (EU.2003/361/EC). Artykuł 1 załącznika wprowadza definicję przedsiębiorstwa, które rozumiane jest jako jakakolwiek jednostka gospodarcza bez względu na formę organizacyjno-prawną, uwzględniając samozatrudnionych oraz firmy rodzinne funkcjonujące w rzemiośle i innych dziedzinach, ale również

¹⁶ Zob. art. 3 aneksu do Rekomendacji Komisji Europejskiej 96/280/EC.

¹⁷ Ang. *sole proprietors*.

¹⁸ Ang. *micro firms, micro enterprises, micro businesses*.

¹⁹ Ang. *small firms, small enterprises*.

²⁰ Ang. *medium-sized enterprises, medium-sized firms*; cały sektor drobnych, małych i średnich przedsiębiorstw określany jest mianem *Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*.

²¹ Ang. *large-sized enterprises (LSEs), large firms*.

spółki oraz zrzeszenia regularnie prowadzące działalność gospodarczą²². Nowelizacja rekomendacji pozwoli zwiększyć zasięg pomocy publicznej na obszarze UE. Nowelizacja umożliwi prostszy oraz bardziej sprawiedliwy dostęp MŚP do funduszy, zwłaszcza programów regionalnych, *venture capital*, czy *business angels*²³. Kryteria wielkości zatrudnienia w nowej definicji pozostają bez zmian, natomiast nowością jest znaczne rozszerzenie dopuszczalnych finansowych wartości progowych. I tak średnioroczne przychody netto ze sprzedaży dla małych przedsiębiorstw wynoszą do 10 mln euro, a nie jak dotąd 7 mln euro. Odpowiednio suma aktywów bilansu została podniesiona również do 10 mln euro, wcześniej wynosiła 5 mln euro. Wartości te dla średnich przedsiębiorstw wynoszą odpowiednio 50 mln euro zamiast 40 mln oraz 43 mln euro zamiast 27 mln. Nowością jest również wprowadzenie progowych wartości finansowych dla mikroprzedsiębiorstw. Jako mikroprzedsiębiorstwa definiowane są te, które zatrudniają średniorocznie mniej niż 10 osób, przy założeniu, że osiągnęły przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający 2 milionów euro lub mają sumę aktywów na koniec roku obrotowego nie wyższą od 2 milionów euro (zob. tab. 3).

Tabela 3. Nowa definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej

Przedsiębiorstwa	MIKRO	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	< 10	< 50	< 250
Przychody netto ze sprzedaży	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 50 mln euro
Suma aktywów z bilansu	do 2 mln euro	do 10 mln euro	do 43 mln euro
Powiązania	– Przedsiębiorstwa autonomiczne – Przedsiębiorstwa partnerskie – Przedsiębiorstwa ściśle powiązane		

*definicja ta obowiązuje w UE od 1 stycznia 2005 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003*, OJ L 124 of 20.5.2003, s. 36-41.

Swoistego rodzaju novum, w stosunku do rekomendacji z 1996 r., jest zrezygnowanie z wyraźnego warunku niezależności. Zamiast tego rekomendacja wprowadza trzy typy przedsiębiorstw, a mianowicie (por. rys. 1)²⁴:

²² Definicja za: *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003*, Annex „Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission”, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 1, s. 39 (tłumaczenie własne autora).

²³ Por. *Agreement on new SME definition*, „Enterprise Europe” 2003, no. 12.

²⁴ *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003*, Annex „Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission”, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 3, s. 39-40 (tłumaczenie własne autora).

TYP	TRAKTOWANIE
Przedsiębiorstwa autonomiczne	
mniej niż 25% udziałów posiada inne przedsiębiorstwo	samodzielnie korzysta z rozliczeń i wypełnia sprawozdania
Przedsiębiorstwa partnersko powiązane	
„w zasadzie” powyżej 25%, ale mniej niż 50% udziałów posiada inne przedsiębiorstwo	wypełnia sprawozdania j.w. + zagregowane informacje proporcjonalnie do udziału partnera
Przedsiębiorstwa ściśle powiązane	
50% lub więcej, udziałów lub równoważnej kontroli posiada inne przedsiębiorstwo	wypełnia wszystkie skonsolidowane rozliczenia + pełne informacje o partnerze

Źródło: P. Vigier, *La définition des micro, petit et moyennes entreprises*, Salle de Presse de la Commission, 8 mai 2003, Présentation, Direction générale des entreprises.

Rys. 1. Typologia małych i średnich przedsiębiorstw

- przedsiębiorstwo autonomiczne (*autonomous enterprise*);
- przedsiębiorstwo partnersko powiązane (*partner enterprise*);
- przedsiębiorstwo ściśle współistniejące (*linked enterprise*).

Za **autonomiczne** uważa się każde przedsiębiorstwo, które nie jest sklasyfikowane jako partnerskie, ani jako ściśle powiązane²⁵.

Za **przedsiębiorstwa partnerskie** uważa się wszystkie te, które nie są sklasyfikowane jako ściśle powiązane, a pomiędzy którymi występuje relacja, w której jedno przedsiębiorstwo (*upstream enterprise*) posiada samodzielnie, lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami ściśle powiązanymi, 25% lub więcej kapitału lub głosów innego przedsiębiorstwa (*downstream enterprise*).

Za **przedsiębiorstwa ściśle powiązane** uważa się te, które przy spełnieniu wyżej opisanych warunków charakteryzują się dodatkowo jedną z poniższych relacji w stosunku do siebie:

- przedsiębiorstwo posiada większość akcji (udziałów) lub większość głosów w zgromadzeniu akcjonariuszy (wspólników);

²⁵ Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, Annex „Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission”, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 3, paragraph 1, s. 39.

- przedsiębiorstwo posiada prawo do mianowania lub usunięcia większości członków kierownictwa (*management body*), zarządu (*administrative body*) lub rady nadzorczej (*supervisory body*);
- przedsiębiorstwo ma prawo do wykorzystania dominującego wpływu nad drugim przedsiębiorstwem w celu perswazji w kwestii zawarcia kontraktu, w celu umieszczenia odpowiedniego warunku lub klauzuli w statucie lub umowie zrzeczenia;
- przedsiębiorstwo, które jest członkiem lub udziałowcem innego przedsiębiorstwa, dążąc do osiągnięcia porozumienia z innymi jego członkami lub udziałowcami, kontroluje samodzielnie większość udziałowców lub większość głosów w tym przedsiębiorstwie.

Ustawodawca przewidział jednak odstępstwo: za przedsiębiorstwo autonomiczne można uznać nawet takie, w którym próg 25% jest osiągnięty, lub nawet przekroczony przez grupę inwestorów, przy założeniu jednak braku ścisłego powiązania (współistnienia). Są to:

- władze publiczne (*public investments corporation*), przedsięwzięcia typu *venture capital*, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych tworzących regularne przedsięwzięcia typu *venture capital*, którzy inwestują kapitał własny w nienotowane na giełdzie firmy (*business angels*), przy założeniu że całkowita ich inwestycja w danym przedsiębiorstwie jest mniejsza niż 1,25 mln euro;
- uniwersytety lub ośrodki badawcze *non-profit*;
- inwestorzy instytucjonalni, uwzględniając w tym regionalne fundusze rozwoju;
- autonomiczne władze samorządowe, jednak przy założeniu posiadania rocznego budżetu mniejszego niż 10 mln euro, oraz liczące mniej niż 5 tys. mieszkańców.

Do sektora MŚP nie zalicza się jednak przedsiębiorstw, w których powyżej 25% kapitału lub głosów jest bezpośrednio lub pośrednio kontrolowanych przez jedno lub łącznie kilka gremiów administracji publicznej lub samorządowej.

Kolejnym *novum* ściśle związanym z wprowadzeniem z życie nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa jest sprawozdawczość oraz przekazywanie przez przedsiębiorców podstawowych danych do odpowiednich urzędów na poziomie krajowym. W związku z obowiązkiem prowadzenia przez kraje członkowskie szczegółowych i ujednoliconych statystyk dotyczących sektora MŚP Komisja Europejska wydała komunikat²⁶, w którym zaproponowała swoisty model rocznego sprawozdania małych i średnich przedsiębiorstw (por. rys. 1). Kraje członkowskie mogą modyfikować te sprawozdania, tak aby jednocześnie były one również użyteczne dla celów statystyki wewnętrznej; deklaracje te powinny być wprowadzone do końca marca 2006 roku.

²⁶ Commission Communication „Model declaration on the information relating to the qualification of an enterprise as an SME”, OJ C 118 of 20.5.2003, s. 5-15.

Tabela 4. Różnice pomiędzy „starą” a „nową” definicją MŚP

1996		2003
brak wyjątków odnośnie do 25% kontroli	⇒	wyjątki: • uniwersytety • fundusze regionalne • business angels • małe komuny
niepewność organizacyjno-prawna dotycząca wykładni progu 25%	⇒	wyeliminowanie niepewności, jasne określenie, precyzyjne i długie definicje
udział przedsiębiorstw kooperujących sumuje się (<i>np. jeśli po 10% udziałów danego przedsiębiorstwa posiadają 3 różne duże firmy, to przedsiębiorstwo to nie może być uznane za MŚP</i>)	⇒	udział przedsiębiorstw trzecich kooperujących nie sumuje się (<i>w sytuacji tej wciąż są uznane za MŚP, jeśli 3 firmy są ze sobą ściśle powiązane</i>)
udział przedsiębiorstw kooperujących w innych przedsiębiorstwach trzecich odgrywa znaczenie (<i>np. jeśli firma A posiada 25% firmy B, która posiada 25% firmy C, to pułap wynosi w tym przypadku 100%A + 100%B + 100%C</i>)	⇒	udział przedsiębiorstw kooperujących w przedsiębiorstwach trzecich nie ma znaczenia (<i>według nowej definicji pułap wynosi wtedy 100%A + 25%B</i>)
niższe wartości progowe (<i>np. przychody ze sprzedaży dla małych do 7 mln, dla średnich do 40 mln euro</i>)	⇒	wyższe wartości progowe (<i>np. przychody ze sprzedaży dla małych do 10 mln, dla średnich do 50 mln euro</i>)
	⇒	wprowadzenie kategorii mikroprzedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Wprowadzenie nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa pozwoli na objęcie pomocą publiczną znacznie większej liczby przedsiębiorstw, z jednej strony dzięki zwiększeniu progowych wartości ekonomicznych, z drugiej zaś dzięki zrezygnowaniu z ostrego kryterium niezależności na rzecz wprowadzenia kategorii przedsiębiorstw powiązanych. W Polsce również rozpoczęto prace nad nowelizacją definicji MŚP (Ustawa o swobodzie gospodarczej, która ma zastąpić Ustawę z listopada 1999 r. „Prawo Działalności Gospodarczej”). Pewne jest, że przed 1 stycznia 2005 r. zmiana taka nastąpi. Pozwoli to również polskim przedsiębiorcom w większym stopniu skorzystać z licznych programów pomocowych przeznaczonych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zagrożeniem natomiast dla przedsiębiorców może okazać się unijna biurokracja, tym razem przerzucona na przedsiębiorców. Wybrane cechy wyróżniające definicję nową (z 2003 r.) od starej (z 1996 r.) zaprezentowano w tabeli 4.

Literatura

- [1] *Agreement on new SME definition*, „Enterprise Europe” 2003, no. 12.
- [2] Bednarczyk M., *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków 1996.
- [3] Boston J.E., *Report of Committee of Inquiry on Small Firms*, 1971.
- [4] Commission Communication „Model declaration on the information relating to the qualification of an enterprise as an SME”, OJ C 118 of 20.5.2003.
- [5] *Commission Recommendation* 2003/361/EC of 6 May 2003, OJ L 124 of 20.5.2003.
- [6] Drucker P., *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994.
- [7] *Ekonomika i zarządzanie małą firmą*, pod red. B. Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001.
- [8] Grudzewski W., Hejduk I., *Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1995, nr 8.
- [9] Grudzewski W.M., Hejduk I.K., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998.
- [10] Hejduk I., *Rozwój małej przedsiębiorczości w Polsce*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1994, nr 1.
- [11] Hull G.S., *A small business agenda: Trends in global economy*, University Press of America Inc., 1986.
- [12] Łuczka T., *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego*, „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1995, Zeszyt 3.
- [13] P. Vigier, *La définition des micro, petit et moyennes entreprises*, Salle de Presse de la Commission, 8 mai 2003, Présentation, Direction générale des entreprises.
- [14] *Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999.
- [15] Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H. Beck, Warszawa 2003.
- [16] U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/size>.
- [17] Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz. 1178 z późn. zm.
- [18] Wach K., *Więcej dla mniejszych. Definicje małych i średnich przedsiębiorstw w ustawodawstwie unijnym*, „Rzeczpospolita” Nr 3 z 5 stycznia 2004 r., dodatek „Ekonomia i Rynek”, s. B-8.

NOWE KRYTERIA KLASYFIKACJI MAŁEGO I ŚREDNIEGO PRZEDSIĘBIORSTWA W USTAWODAWSTWIE UNIJNYM

Streszczenie

Komisja Europejska w maju 2003 roku przyjęła nową rekomendację zmieniającą definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, która wejdzie w życie z dniem 1 stycznia 2005 roku. Jedną z głównych intencji wprowadzenia nowej definicji na obszarze Jednolitego Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej było zwiększenie kręgu przedsiębiorców partycypujących w korzyściach płynących z objęcia małych i średnich przedsiębiorstw unijną pomocą publiczną. Celem artykułu jest charakterystyka nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa.

NEW CLASSIFICATION CRITERIA OF SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN THE EUROPEAN UNION LEGISLATION

Summary

The paper elaborates on the characteristics of a new definition of small and medium enterprises. In May 2003 the European Commission launched a new recommendation on a new definition of small and medium enterprises, which will come into effect on January 1, 2005. One of the main intentions of its implementation on the internal EU market is to increase the number of entrepreneurs who participate in the benefits from the EU public aid for SMEs.

Krzysztof Wach

Akademia Ekonomiczna w Krakowie

Wydział Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych

Katedra Zarządzania Małymi i Średnimi Przedsiębiorstwami

Nowe kryteria klasyfikacji małego i średniego przedsiębiorstwa w ustawodawstwie unijnym

1. Wprowadzenie

Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa może pełnić wiele funkcji, wśród których wyróżnić należy kształtowanie polityki państwa wspierające rozwój przedsiębiorczości wyrażającej się rozwojem sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹. Można zatem stwierdzić, iż podział na przedsiębiorstwa małe, średnie i duże jest często związany z polityką gospodarczą państwa, według której szczególnie często podlegają ochronie firmy małe. W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele kryteriów klasyfikacji przedsiębiorstw. Warto zauważyć, iż w poszczególnych krajach definicje ilościowe znacznie się od siebie różnią ze względu na poziom rozwoju gospodarczego kraju. Celem artykułu jest charakterystyka nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa przyjętej przez Komisję Europejską w maja 2003 roku, która wejdzie w życie z dnia 1 stycznia 2005 roku. Jedną z głównych intencji wprowadzenia nowej definicji na obszarze Jednolitego Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej było zwiększenie kręgu przedsiębiorców partycypujących w korzyściach płynących z objęcia małych i średnich przedsiębiorstw unijną pomocą publiczną.

2. Kryteria ilościowe i jakościowe definicji małego i średniego przedsiębiorstwa

Dla rozróżnienia małego i średniego przedsiębiorcy można się posłużyć zarówno definicją ilościową, jak i jakościową. **Kryteria jakościowe** opisują stan lub miejsce przedsiębiorstwa w danej branży. Najczęściej spotykanymi cechami jakościowymi są:

- ☒ struktura przedsiębiorstwa;
- ☒ rola właściciela.
- ☒ rodzaj finansowania;
- ☒ prawna niezależność;

¹ por. I. Hejduk, *Rozwój małej przedsiębiorczości w Polsce* [w:] „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1994, nr 1

Jednym z podstawowych kryteriów jakościowych stanowi struktura zarządzania, albowiem jak pisze P.Drucker „*Firma jest tak duża, jak struktura kierownicza, której wymaga*”². Struktura organizacyjna małego przedsiębiorstwa jest prosta oraz wyróżnia się jednym centrum decyzyjnym. Małe i średnie przedsiębiorstwa charakteryzują się szczególną rolą właściciela, która sytuuje go na wiodącej pozycji w strukturze przedsiębiorstwa jako przedsiębiorcę i menedżera³. Małe i średnie przedsiębiorstwa wyróżniają się również specyficznym sposobem finansowania, do którego wykorzystywany jest głównie kapitał własny, w mniejszym zaś stopniu kredyty i pożyczki, które z kolei nierzadko gromadzone są na zasadach niekomercyjnych, głównie od znajomych. Cecha ta odgrywa istotną rolę zwłaszcza w fazie początkowej tworzenia przedsiębiorstwa. Poza finansową, również prawna niezależność jest cechą charakterystyczną dla małych i średnich przedsiębiorstw. W odróżnieniu od dużych przedsiębiorstw firmy drobne i małe oraz na ogół firmy średnie są samodzielne i autonomiczne. W literaturze przedmiotu można spotkać wiele klasyfikacji cech jakościowych. Dla przykładu W.M.Grudzewski i I.K.Hejduk podkreślają również funkcję popytową małych firm, które elastyczniej niż firmy duże, reagują na wszelkie zmiany popytu i posiadają zdolność szybkiego dostosowania do zmieniających się w czasie postaw konsumpcyjnych społeczeństwa⁴. J.Targalski natomiast wśród cech jakościowych małych i średnich przedsiębiorstw wymienia również obecność elementów innowacyjnych⁵. Z kolei M.Bednarczyk do cech jakościowych charakteryzujących małe i średnie przedsiębiorstwa zalicza⁶:

- ☒ mały udział w rynku;
- ☒ uzależnienie od małej liczby rynków i typów klientów;
- ☒ rynek zbytu ma najczęściej charakter lokalny;
- ☒ uzależnienie od małej liczby klientów;
- ☒ uzależnienie od jednego lub kilku produktów;
- ☒ uzależnienie od lokalnego rynku zasobów (pracy, kapitału, zasobów rzeczowych i informacji);
- ☒ brak wystarczających zasobów na prowadzenie rozwiniętych badań otoczenia, w tym badań marketingowych (brak dostępu do rynków kapitałowych, np.giełdy);

² P.Drucker, *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994, s.251

³ por. T.Łuczka, *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego* [w:] „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1995, Zeszyt 3, s.115

⁴ W.Grudzewski, I.Hejduk, *Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce* [w:] „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1995, nr 8, s.XXX

⁵ J.Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H.Beck, Warszawa 2003, s.14

⁶ M.Bednarczyk, *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie Nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków 1996, s.74-75

- ☑ istotne znaczenie instytucjonalnego otoczenia lokalnego;
- ☑ jasność własności i bezpośredniego kierowania;
- ☑ jedność osoby właściciela (właścicieli) i kontroli (ryzyko prowadzenia firmy ponoszą właściciele);
- ☑ prosta struktura organizacyjna.

Natomiast wśród **charakterystyki ilościowej** małego i średniego przedsiębiorstwa wykorzystującej bezwzględne miary wielkości uwzględnia się najczęściej⁷:

- ☑ wielkość zatrudnienia;
- ☑ wartość obrotów (wielkość sprzedaży rocznej);
- ☑ sumę bilansową;
- ☑ wartość majątku trwałego;
- ☑ dochód roczny netto;
- ☑ czas działalności firmy.

Opisując ilościowe kryteria małego i średniego przedsiębiorstwa niekiedy uwzględnia się również pewne względne miary wielkości takie jak na przykład udział sprzedaży firmy na danym rynku. Warto podkreślić, iż cechy ilościowe są nie tylko bardziej obiektywne do określenia, ale przede wszystkim są prostsze do uchwycenia zwłaszcza dla potrzeb administracji państwowej z jednej strony oraz statystyki gospodarczej z drugiej. W różnych zestawieniach statystycznych oraz opracowaniach naukowych dokonuje się wyodrębnienia małych i średnich przedsiębiorstw ze względu na kilka cech łącznie, nierzadko są to cechy mieszane, zarówno ilościowe, jak i jakościowe. Zasadę taką przyjmuje między innymi jedna z pierwszych klasyfikacji w Europie, która była opublikowana w Wielkiej Brytanii w 1971 roku w tzw. *Raporcie Boltona*⁸. Oprócz łatwych w stosowaniu kryteriów ilościowych Raport Boltona wymienia dodatkowo trzy cechy jakościowe, które decydują o klasyfikacji małych i średnich przedsiębiorstw, są to⁹:

- ☑ cechy o charakterze ekonomicznym;
- ☑ cechy o charakterze menedżerskim;
- ☑ cechy o charakterze właścicielskim.

⁷ por. *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B.Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s.68; J.Targalski, *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H.Beck, Warszawa 2003, s.14

⁸ J.E.Bolton, *Raport of Committee of Inquiry on Small Firms*, 1971, s.XIX za: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B.Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s.70

⁹ W.M.Grudzewski, I.K.Hejduk, *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998, s.12; *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B.Piaseckiego, PWN, Warszawa-Lódź 2001, s.71

Cechy te przejawiają się tym, iż: mała firma wyróżnia się względnie małym udziałem w rynku; mała firma jest kierowana bezpośrednio przez właściciela lub współwłaściciela, a nie za pomocą sformalizowanej struktury kierowniczej; małe firmy są niezależne, to znaczy, że nie stanowią części dużego przedsiębiorstwa, a właściciele przy podejmowaniu przez nich decyzji kierowniczych są wolni od kontroli zewnętrznej.

3. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w USA i Japonii

W różnych obszarach świata przyjmuje się nieco inne definicje małego i średniego przedsiębiorstwa. Warto zauważyć, iż wielkości kryteriów różnią się w zależności od poziomu gospodarczego danego kraju. W krajach rozwijających się, dla przykładu, znacznie obniżona jest graniczna liczba zatrudnionych. Według G.Hull pisze, że w tych krajach przedsiębiorstwa zatrudniające powyżej 100 pracowników są na ogół uważane za duże¹⁰. Warto dla porównania przyglądnąć się bliżej definicjom małego i średniego przedsiębiorstwa obowiązujących na dwóch pozostałych obszarach tzw. światowej triady gospodarczej.

W Stanach Zjednoczonych nie wyróżnia się małych i średnich przedsiębiorstw w europejskim pojmowaniu tych pojęć. Władze administracyjne wyróżniły jedynie mały biznes (tzw. *small business*), jednakże w zupełnie innym rozumieniu niż w Unii Europejskiej. W Stanach Zjednoczonych obowiązuje definicja przyjęta w 1953 roku w ustawie *Small Business Act* zgodnie, z którą za małą firmę uważa się taką jednostkę, która stanowi niezależną własność (*independently owned*), działa niezależnie (*independently operated*) i nie dominuje na rynku, na którym działa (*not dominant in its field of operation*)¹¹. Ustawa jednak stwierdza, iż precyzyjna definicja małego biznesu będzie się różnić w zależności od branży w jakiej działa, tak aby dokładnie odzwierciedlić różnice prowadzenia biznesu w poszczególnych branżach. Amerykańska organizacja U.S. Small Business Administration wydaje aktualizowaną, co jakiś czas tabelę przedstawiającą dokładnie wielkości klasyfikujące przedsiębiorstwo do tzw. *small business*¹². System ten jest zgodny z klasyfikacją NAICS (*North American Industry Classification System Codes*) obowiązującą w Ameryce Północnej. Klasyfikacja opiera się na dwóch kryteriach; wielkość zatrudnienia oraz wielkość wpływów, przy czym dla poszczególnych sekcji oraz podsekcji podane zostało tylko jedno z kryteriów. Na ogół przyjętym kryterium wielkości zatrudnienia jest średnioroczne zatrudnienie do 500

¹⁰ G.S.Hull, *A small business agenda: Trends in global economy*, University Press of America Inc., 1986, s.15
za: *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B.Piaseckiego, PWN, Warszawa-Łódź 2001, s.72

¹¹ U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/size>

¹² szerzej zob. U.S. Small Business Administration Table of Small Business Size Standards Matched to North American Industry Classification System Codes, November 2003

pracowników, czy czym w wybranych sekcjach minimalna wartość wynosi 100 pracowników, a maksymalna 1500 pracowników. Drugim kryterium jest średnioroczna wielkość wpływów, której ustalona w tabeli wysokość na ogół wynosi 0,75 mln USD, maksymalna wartość jednak wynosi 25 mln USD (wyjątkiem są centra pracy, gdzie wartość tę określona na 30 mln USD). Dla sekcji 52 dotyczącej branży finansowej i ubezpieczeń jako drugie kryterium zamiast wielkości średniorocznych wpływów określono sumę aktywów, której wysokość określona została na 150 mln USD.

Z kolei w Japonii w odróżnieniu do większości krajów europejskich nie uwzględniono rozróżnienia pomiędzy małymi i średnimi przedsiębiorstwami. Wyróżniono jedynie cały sektor małych i średnich przedsiębiorstw od firm dużych. Zastosowano tutaj dwa kryteria, a mianowicie wielkość zatrudnienia oraz wartość kapitału własnego lub suma całkowitych inwestycji. Przy czym spełnienie jedynie jednego z nich jest równoznaczne z uznaniem przedsiębiorstwa za małego przedsiębiorcę. Znowelizowana w grudniu 1999 roku Ustawa *Small and Medium Enterprise Basic Law* dokonuje zróżnicowania poszczególnych mierników według rodzajów prowadzonej działalności gospodarczej (zob. tab. 1)¹³.

Tabela 1. Definicja sektora MSP w Japonii

	Przemysł, budownictwo, transport i inne*	Handel hurtowy	Handel detaliczny	Usługi
Zatrudnienie**	do 300	do 100	do 50	do 50
Kapitał własny lub inwestycje**	do 300 mln ¥ (ok. 2,2 mln €)	do 100 mln ¥ (ok. 0,75 mln €)	do 50 mln ¥ (ok. 0,37 mln €)	do 50 mln ¥ (ok. 0,37 mln €)

*oraz inne nie wyszczególnione osobno rodzaje działalności gospodarczej

**spełnienie jednego z dwóch kryteriów jest wystarczające

Źródło: opracowanie własne na podstawie Artykułu 2 Ustawy Nr 154 z 1963 r. z późn.zm. (*Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999, Article 2)

4. Definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w Polsce

Unia Europejska jako podstawę definiowania małego i średniego przedsiębiorcy przyjmuje na ogół kryteria ilościowe. Definicja małego i średniego przedsiębiorcy w Polsce

¹³ *Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999, Article 2

(zob. tab. 2), jak również w pozostałych dziewięciu nowych krajach członkowskich jest na ogół zgodna z Rekomendacją Komisji Europejskiej z dnia 3 kwietnia 1996 roku (EU.96/280/EC). Warto zauważyć, iż Polska na tle innych „krajów wstępujących” osiągnęła istotny poziom zgodności z wytycznymi UE w obszarze MSP. Małe przedsiębiorstwa definiowany¹⁴ jest jako zatrudniający średniorocznie mniej niż 50 osób przy założeniu, że osiągnął przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający równowartości 7 milionów EURO lub suma aktywów bilansu sporządzonego na koniec roku obrotowego nie jest wyższa niż równowartość 5 milionów EURO. Odpowiednio średni przedsiębiorstwa¹⁵ zatrudnia średniorocznie mniej niż 250 pracowników, osiąga przychód netto do równowartości 40 milionów EURO, lub sumą aktywów bilansu nie przekracza równowartości 27 milionów EURO. W definicji również uwzględniono kryteria niezależności. Nie uważa się jednak za małe (średnie) przedsiębiorstwo, przedsiębiorcy, w którym przedsiębiorcy inni niż mali (mali i średni) posiadają:

- 1) więcej niż 25% wkładów, udziałów lub akcji;
- 2) prawa do ponad 25% udziału w zysku;
- 3) więcej niż 25% głosów w zgromadzeniu wspólników (akcjonariuszy).

Tabela 2. Definicja Małych i Średnich Przedsiębiorstw w Polsce i Unii Europejskiej

Przedsiębiorstwa	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	poniżej 50 pracowników	poniżej 250 pracowników
Przychody netto ze sprzedaży	do 7 mln EURO	do 40 mln EURO
Suma aktywów z bilansu	do 5 mln EURO	do 27 mln EURO
Zależność	przedsiębiorstwa niezależne	przedsiębiorstwa niezależne

Źródło: *Twoja firma w Europie*, I Ogólnopolskie Forum Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Materiały konferencyjne, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, s.9

Wprawdzie od czerwca 1996 roku obowiązuje wcześniej wspomniana Rekomendacja, jednak w praktyce często stosowane są również wcześniejsze kryteria narodowe. Ze względu jednak

¹⁴Art. 54, Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz.1178 z późn. zm.

¹⁵Art. 55, Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz.1178 z późn. zm.

na potrzeby statystyczne Unii Europejskiej w opracowywanych przez kraje członkowskie raportach rocznych do wszelkiego rodzaju analiz przyjmuje się kryterium liczby zatrudnionych, które wyróżnia dodatkowo firmy drobne (0-9 zatrudnionych), i tak¹⁶:

- ☑ samozatrudnieni (0 zatrudnionych)¹⁷;
- ☑ mikroprzedsiębiorstwa (1-9 zatrudnionych)¹⁸;
- ☑ przedsiębiorstwa małe (10-49 zatrudnionych)¹⁹;
- ☑ przedsiębiorstwa średnie (50-249 zatrudnionych)²⁰;
- ☑ przedsiębiorstwa duże (powyżej 250 zatrudnionych)²¹, przy czym statystyki unijne rozróżniają przedsiębiorstwa duże zatrudniające od 250 do 499 pracowników, oraz przedsiębiorstwa bardzo duże (wielkie) zatrudniające od 500 pracowników wzwyż.

5. Nowa definicja małego i średniego przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej

Z dniem 1 stycznia 2005 roku wejdzie w życie nowa Rekomendacja Komisji Europejskiej regulująca definicję małego i średniego przedsiębiorstwa uchwalona w dniu 6 maja 2003 r. (EU.2003/361/EC). Artykuł 1 załącznika wprowadza definicję przedsiębiorstwa, które rozumiane jest jako jakakolwiek jednostka gospodarcza bez względu na formę organizacyjno-prawną, uwzględniając w szczególności, samozatrudnionych oraz firmy rodzinne funkcjonujące w rzemiośle i innych dziedzinach, ale również spółki oraz zrzeszenia regularnie prowadzące działalność gospodarczą²². Nowelizacja rekomendacji pozwoli w szczególności zwiększyć zasięg pomocy publicznej na obszarze UE, głównie ramowych programów badawczych, ale również wprowadza kryteria definiowania mikroprzedsiębiorstw, jak również ułatwia funkcjonowanie klastrów. Nowelizacja umożliwi prostszy oraz bardziej sprawiedliwy dostęp przedsiębiorstw z sektora MSP do funduszy, zwłaszcza programów regionalnych, *venture capital*, czy *business angels*²³. Kryteria wielkości zatrudnienia w nowej definicji pozostają bez zmian, natomiast nowością jest znaczne rozszerzenie dopuszczających finansowych wartości progowych. I tak średnioroczne przychody netto ze sprzedaży dla małych przedsiębiorstw wynoszą do 10 mln EURO, a nie jak dotąd 7 mln EURO.

¹⁶ zob. Artykuł 3 aneksu do Rekomendacji Komisji Europejskiej 96/280/EC

¹⁷ z j. ang. *sole proprietors*

¹⁸ z j. ang. *micro firms, micro enterprises, micro businesses*

¹⁹ z j. ang. *small firms, small enterprises*

²⁰ z j. ang. *medium-sized enterprises, medium-sized firms*, cały sektor drobnych, małych i średnich przedsiębiorstw określany jest mianem *Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)*

²¹ z j. ang. *large-sized enterprises (LSEs), large firms*

²² definicja za: *Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, Annex “Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 1, s.39* (tłumaczenie własne autora)

²³ por. *Agreement on new SME definition* [w:] “Enterprise Europe” 2003, no. 12

Odpowiednio suma aktywów bilansu została podniesiona również do 10 mln EURO, wcześniej wynosiła 5 mln EURO. Wartości te dla średnich przedsiębiorstw wynoszą odpowiednio 50 mln EURO zamiast 40 mln EURO oraz 43 mln EURO zamiast 27 mln EURO. Nowością jest również wprowadzenie progowych wartości finansowych dla mikroprzedsiębiorstw. Mikroprzedsiębiorstwa definiowane są jako zatrudniający średniorocznie mniej niż 10 osób przy założeniu, że osiągnęły przychód netto ze sprzedaży towarów, wyrobów i usług oraz operacji finansowych nieprzekraczający 2 milionów EURO lub suma aktywów bilansu sporządzonego na koniec roku obrotowego nie jest wyższa niż 2 milionów EURO (zob. tab. 3).

Tabela 3. Nowa definicja Małego i Średniego Przedsiębiorstwa w Unii Europejskiej

Przedsiębiorstwa	MIKRO	MAŁE	ŚREDNIE
Zatrudnienie	> 10	> 50	> 250
Przychody netto ze sprzedaży	do 2 mln EURO	do 10 mln EURO	do 50 mln EURO
Suma aktywów z bilansu	do 2 mln EURO	do 10 mln EURO	do 43 mln EURO
Powiązania	✓ Przedsiębiorstwa autonomiczne ✓ Przedsiębiorstwa partnerskie ✓ Przedsiębiorstwa związane		

*definicja ta obowiązuje w UE od 1 stycznia 2005 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Commission Recommendation 2003/361/EC* of 6 May 2003, OJ L 124 of 20.5.2003, s.36-41

Swoistego rodzaju novum, w stosunku do rekomendacji z 1996 roku, jest zrezygnowanie z wyartykułowania wyraźnego warunku niezależności. Zamiast tego rekomendacja wprowadza trzy typy przedsiębiorstw, a mianowicie (por. rys. 1)²⁴:

- ☑ przedsiębiorstwo autonomiczne – niezależne (autonomous enterprise);
- ☑ przedsiębiorstwo partnerskie (partner enterprise);
- ☑ przedsiębiorstwo związane - ściśle współistniejące (linked enterprise).

²⁴ *Commission Recommendation 2003/361/EC* of 6 May 2003, Annex “Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 3, s.39-40 (tłumaczenie własne autora)

Za **przedsiębiorstwo autonomiczne** uważa się każde przedsiębiorstwo, które nie jest sklasyfikowane jako partnerskie, ani jako ściśle powiązane²⁵.

Za **przedsiębiorstwa partnerskie** uważa się wszystkie te przedsiębiorstwa, które nie są sklasyfikowane jako przedsiębiorstwa ściśle powiązane, a pomiędzy którymi występuje relacja, w której jedno przedsiębiorstwo (*upstream enterprise*) posiada samodzielnie, lub wspólnie z jednym lub kilkoma przedsiębiorstwami ściśle powiązanymi 25% lub więcej, kapitału lub głosów innego przedsiębiorstwa (*downstream enterprise*).

Za **przedsiębiorstwa ściśle powiązane** uważa się te przedsiębiorstwa współistniejące, które przy spełnieniu wyżej opisanych warunków charakteryzują się dodatkowo jedną z poniższych relacji w stosunku do siebie:

- ☒ przedsiębiorstwo posiada większość akcji (udziałów) lub większość głosów w zgromadzeniu akcjonariuszy (wspólników);
- ☒ przedsiębiorstwo posiada prawo do mianowania lub usunięcia większości członków kierownictwa (*management body*), zarządu (*administrative body*) lub rady nadzorczej (*supervisory body*);
- ☒ przedsiębiorstwo ma prawo do wykorzystania dominującego wpływu nad drugim przedsiębiorstwem w celu perswazji w kwestii zawarcia kontraktu, lub w celu umieszczenia odpowiedniego warunku lub klauzuli w statucie lub umowie zrzeszenia;
- ☒ przedsiębiorstwo, które jest członkiem lub udziałowcem innego przedsiębiorstwa, dążąc do osiągnięcia porozumienia z innymi członkami lub udziałowcami tego przedsiębiorstwa, kontroluje samodzielnie większość udziałowców lub większość głosów w tym przedsiębiorstwie.

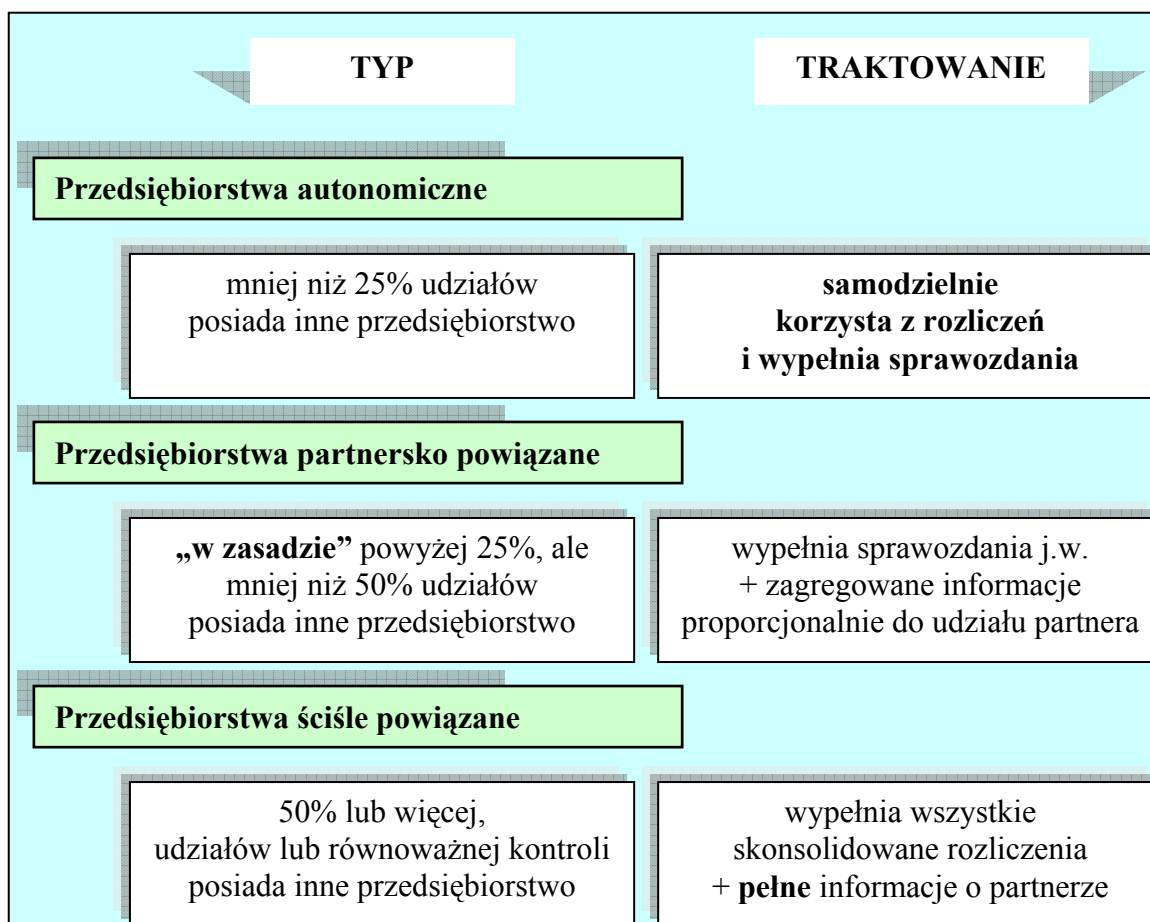
Ustawodawca przewidział jednak odstępstwo od dominującego wpływu, kiedy to za przedsiębiorstwo autonomiczne można uznać nawet takie, w którym próg 25% jest osiągnięty, lub nawet przekroczony przez grupę wyszczególnionych inwestorów, przy założeniu jednak braku ścisłego powiązania (współistnienia). Są to:

- ☒ władze miejskie (*public investments corporation*), przedsięwzięcia typu *venture capital*, osoby fizyczne lub grupy osób fizycznych tworzących regularne przedsięwzięcia typu *venture capital*, którzy inwestują kapitał własny w nienotowane na giełdzie firmy (*business angels*), przy założeniu że całkowity ich inwestycja w danym przedsiębiorstwie jest mniejsza niż 1,25 mln EURO;
- ☒ uniwersytety lub ośrodki badawcze non-profit;

²⁵ Commission Recommendation 2003/361/EC of 6 May 2003, Annex “Definition of Micro, Small and Medium-sized Enterprises adopted by the Commission, OJ L 124 of 20.5.2003, Article 3, paragraph 1, s.39

☑ inwestorzy instytucjonalni uwzględniając w tym regionalne fundusze rozwoju; autonomiczne władze samorządowe, jednak przy założeniu posiadania rocznego budżetu mniejszego niż 10 mln EURO, oraz liczące mniej niż 5 000 mieszkańców. Do sektora MSP nie zalicza się jednak przedsiębiorstw, w których powyżej 25% kapitału lub głosów jest bezpośrednio lub pośrednio kontrolowanych przez jedno lub łącznie kilka gremium administracji publicznym lub samorządowej.

Rys. 1. Typologia małych i średnich przedsiębiorstw









Źródło: P.Vigier, *La définition des micro, petitem et moyennes entreprises*, Salle de Presse de la Commission, 8 mai 2003, Présentation, Direction générale des entreprises

Kolejnym novum ściśle związanym z wprowadzeniem z życie nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa jest sprawozdawczość oraz przekazywanie przez przedsiębiorców danych podstawowych danych do odpowiednich urzędów na poziomie krajowym. W związku z obowiązkiem prowadzenia przez kraje członkowskie szczegółowych i ujednoliconych statystyk dotyczących sektora małych i średnich przedsiębiorstw Komisja

Europejska wydała komunikat²⁶, w którym zaproponowała modelową deklarację będące swoistego rodzaju rocznym sprawozdaniem małych i średnich przedsiębiorstw (por. rys. 1). Kraje członkowskie mogą oczywiście dokonać modyfikacji tych sprawozdań, tak aby jednocześnie były one również użyteczne dla celów statystyki wewnętrznej, jednakże deklaracje te powinny być wprowadzone do końca marca 2006 roku.

Tabela 4. Różnice pomiędzy „starą” a „nowa” definicją MSP

1996		2003
brak wyjątków odnośnie do 25% kontroli		wyjątki dla: ✓ uniwersytety ✓ fundusze regionalne ✓ <i>business angels</i> ✓ małe komuny
niepewność organizacyjno prawna dotycząca wykładni progu 25%		wyeliminowanie niepewności, jasne określenie, precyzyjne i długie definicje
udział przedsiębiorstw kooperujących sumuje się (np. Jeśli po 10% udziałów danego przedsiębiorstwa posiadają 3 różne duże firmy, to przedsiębiorstwo to nie może być uznane za MSP)		udział przedsiębiorstw trzecich kooperujących nie sumuje się (W sytuacji tej wciąż uznane za MSP, jeśli te 3 firmy nie są ze sobą ściśle powiązane)
Udział przedsiębiorstw kooperujących w innych przedsiębiorstwach trzecich odgrywa znaczenie (np. Jeśli firma A posiada 25% firmy B, która posiada 25% firmy C, to pułap wynosił w tym przypadku 100% A + 100% B + 100 % C)		Udział przedsiębiorstw kooperujących w przedsiębiorstwach trzecich nie ma znaczenia (Według nowej definicji pułap wynosi wtedy 100% A + 25% B)
niższe wartości progowe np. przychody ze sprzedaży dla małych do 7 mln, dla średnich do 40 mln EURO		wyższe wartości progowych np. przychody ze sprzedaży dla małych do 10 mln, dla średnich do 50 mln EURO
-		wprowadzenie kategorii mikroprzedsiębiorstwa

Źródło: opracowanie własne

²⁶ Commission Communication „Model declaration on the information relating to the qualification of an enterprise as an SME”, OJ C 118 of 20.5.2003, s.5-15

Podsumowanie

Reasumując należy podkreślić, iż wprowadzenie nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa pozwoli na objęcie pomocą publiczną znacznie większej ilości przedsiębiorstw, z jednej strony dzięki zwiększeniu progowych wartości ekonomicznych, z drugiej zaś dzięki zrezygowaniu z ostrego kryterium niezależności na rzecz wprowadzenia kategorii przedsiębiorstw powiązanych. W Polsce również rozpoczęto prace nad nowelizacją definicji małego i średniego przedsiębiorstwa (Ustawa o swobodzie gospodarczej, która ma zastąpić Ustawę z listopada 1999 roku „Prawo Działalności Gospodarczej”). Pewnym jest, że przed 1 stycznia 2005 roku zmiana taka nastąpi. Pozwoli to również polskim przedsiębiorcom w większym stopniu skorzystać z licznych programów pomocowych przeznaczonych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zagrożeniem natomiast dla przedsiębiorców może okazać się kolejna unijna biurokracja, tym razem przerzucona na przedsiębiorców. Wybrane cechy wyróżniające definicję nową (z 2003 roku) od starej (z 1996 roku) zaprezentowano w tabeli 4.

Literatura

- [1] *Agreement on new SME definition* [w:] “Enterprise Europe” 2003, no. 12
- [2] Bednarczyk M., *Otoczenie i przedsiębiorczość w zarządzaniu strategicznym organizacją gospodarczą*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie Nr 128, seria: Monografie, AE, Kraków 1996
- [3] Boston J.E., *Report of Committee of Inquiry on Small Firms*, 1971
- [4] Commission Communication „Model declaration on the information relating to the qualification of an enterprise as an SME”, OJ C 118 of 20.5.2003
- [5] *Commission Recommendation* 2003/361/EC of 6 May 2003, OJ L 124 of 20.5.2003
- [6] Drucker P., *Praktyka zarządzania*, Czytelnik, Warszawa 1994
- [7] *Ekonomika i zarządzanie małą firmą* pod red. B.Piaseckiego, PWN, Warszawa-Łódź 2001
- [8] Grudzewski W., Hajduk I., *Czynniki ryzyka w rozwoju małych i średnich firm w Polsce* [w:] „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1995, nr 8
- [9] Grudzewski W.M., Hajduk I.K., *Małe i średnie przedsiębiorstwa w gospodarce rynkowej w Polsce*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Handlu i Prawa, Warszawa 1998

- [10] Hajduk I., *Rozwój małej przedsiębiorczości w Polsce* [w:] „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 1994, nr 1
- [11] Hull G.S., *A small business agenda: Trends in global economy*, University Press of America Inc., 1986
- [12] Łuczka T., *Pojęcie klasy średniej a kategoria małego i średniego przedsiębiorstwa prywatnego* [w:] „Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny” 1995, Zeszyt 3
- [13] P.Vigier, *La définition des micro, petites et moyennes entreprises*, Salle de Presse de la Commission, 8 mai 2003, Présentation, Direction générale des entreprises
- [14] *Small and Medium Enterprise Basic Law*, Act no. 154 of 1963, Amended in December 3, 1999
- [15] Targalski J., *Przedsiębiorczość i zarządzanie*, C.H.Beck, Warszawa 2003
- [16] U.S. Small Business Administration, <http://www.sba.gov/size>
- [17] Ustawa Prawo Działalności Gospodarczej z dnia 19 listopada 1999 r., Dz. U. 1999, Nr 101, poz.1178 z późn. zm.
- [18] Wach K., *Więcej dla mniejszych. Definicje małych i średnich przedsiębiorstw w ustawodawstwie unijnym* [w:] „Rzeczpospolita” Nr 3 z dnia 5 stycznia 2004 r., dodatek „Ekonomia i Rynek”, s.B-8

Streszczenie w języku polskim

Nowe kryteria klasyfikacji małego i średniego przedsiębiorstwa w ustawodawstwie unijnym

Komisja Europejska w maja 2003 roku przyjęła nową rekomendację zmieniającą definicję małego i średniego przedsiębiorstwa, która wejdzie w życie z dnia 1 stycznia 2005 roku. Jedną z głównych intencji wprowadzenia nowej definicji na obszarze Jednolitego Rynku Wewnętrznego Unii Europejskiej było zwiększenie kręgu przedsiębiorców partycypujących w korzyściach płynących z objęcia małych i średnich przedsiębiorstw unijną pomocą publiczną. Celem artykułu jest charakterystyka nowej definicji małego i średniego przedsiębiorstwa.

Streszczenie w języku angielskim

New classification criteria of a small and medium-sized enterprise in the European Union legislation

Summary:

The paper elaborates on the characteristic of a new definition of small and medium-sized enterprises. In May 2003 European Commission launched a new recommendation on the new definition of small and medium-sized enterprises, which will come into effect on January 1, 2005. One of the main intentions of its implementation on the internal market of the EU is to increase the amount of entrepreneurs who participate in benefits from the EU public aid for SMEs.

MANUSCRIPT:

Written in December 2003.

Published in May 2004.